

Plus de 10 ans d'expérience

Réf : 2605131417



Directeur business unit

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

Formations

12/2025 : Bac +5

Master Business Administration Mention Bien

12/2022 :

Formation Cyber sécurité & RGPD

12/2018 :

Certification Lean Manufacturing Green Belt

12/2014 : Bac +5

Ingénieur Généraliste

12/2009 : Bac +2

BTS Management des Unités Commerciales

12/2001 :

Formation Responsable Qualité (Outils : 5S, TPM, 5 Pourquoi, SMQ, PPAP, JAT, AMDEC, VSM, QRQC, ...)

12/2000 : Bac +2

BTS Plastiques & Composites

12/1996 : Bac

BAC Sciences et Technologies Industrielles

Expériences professionnelles

03/2019 - 11/2025 :

Directeur Business Unit chez Trigano

Pilotage d'équipes de vente (30 à 250 pers.), définition et mise en oeuvre de plans d'actions, optimisation des processus, stratégie commerciale, analyse du marché, construction du budget, pilotage du P&L, ouverture de nouveaux canaux BtoB/BtoC, gestion de projets digitaux et e-commerce.

09/2018 - 02/2019 :

Directeur Multi-Sites - Manager de Transition chez Alliance Auto

Pilotage d'équipes, définition et déploiement de la stratégie commerciale, analyse du marché, construction du budget, pilotage du P&L et de la rentabilité, structuration de la prospection, développement et fidélisation d'un portefeuille clients industriels, distribution et e-commerce, création de sites web marchands, coordination des actions digitales.

07/2016 - 08/2018 :

Responsable Industrialisation & QSE - Ingénieur Qualité Fournisseur chez Prima Whirlpool
Industrialisation, QSE, négociation et référencement de gammes de produits fournisseur, animation des relations avec les enseignes, optimisation de la présence multicanale, réduction des coûts non qualité, suivi de la performance fournisseur.

01/2016 - 06/2016 :

Chargé d'Affaires chez Ushin Valeo

Négociation et référencement de gammes de produits BtoB & BtoC, animation des relations avec les enseignes, optimisation de la présence sur les différents canaux.

09/2013 - 03/2014 :

Responsable Centre Relations Clients chez Butagaz

Mise en place de tableaux de bord et reporting (CRM, ERP, BI), analyse des ventes par clients / canaux / gammes, construction de plans d'actions correctifs, reporting à la Direction générale.

04/2011 - 09/2013 :

Directeur Centre de Profits chez Iserba

Gestion d'un centre de profits, pilotage transversal, suivi des indicateurs (taux de transformation, panier moyen, fidélisation), amélioration du taux de service, reporting à la Direction générale.

09/2010 - 03/2011 :

Responsable QSE & Logistique chez Mpg

Management transversal, animation d'équipes, recrutement, formation, suivi des indicateurs de performance, gestion des conflits, communication interne et externe.

01/2005 - 06/2009 :

Responsable Assurance Qualité Clients chez Lamory Sas

Fixation d'objectifs individuels et collectifs, suivi des indicateurs de performance (taux de transformation, panier moyen, fidélisation), accompagnement terrain, recrutement, formation, gestion des conflits, communication efficace.

09/2000 - 12/2004 :

Responsable Centre de Profits chez Plastivaloire

Gestion d'un centre de profits, mise en oeuvre d'audits ISO 9001 et IATF 16949, amélioration des performances commerciales et opérationnelles.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Centres d'intérêts

Sport : Padel, Krav Maga, Randonnée, Golf, Passion automobile et nouvelles technologies, Bénévolat : Croix Rouge, SPA, Mission de réserviste au sein de la Gendarmerie Nationale